



TESEO

Edizione riservata



9, 10, 11 APRILE 2024

Tra negoziazione e persuasione: la consulenza finanziaria e la gestione della relazione

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFPP

- Programma -



PREMESSA

Nell'era della sublimazione tecnologica e dello sviluppo irrefrenabile dell'Intelligenza Artificiale sono molteplici e rinnovate le problematiche che si pongono ai Consulenti e ai Gestori della relazione in ambito finanziario.

Il rapporto con i propri clienti è fortemente condizionato dal sovraccarico di informazioni che questi ultimi ricevono dai diversi media e, spesso, da fonti di dubbia credibilità, che mettono a dura prova la capacità di elaborare tali e tante informazioni. La conseguenza è che, da parte dei risparmiatori/investitori, tendono a manifestarsi sia deficit di attenzione sia inadeguatezza nei processi decisionali.

Spesso capita anche di trovarsi davanti agli attori della relazione che sono intenti a disquisire in modo antitetico sulle modalità di messa in atto delle soluzioni di investimento, quasi "come se il paziente aspirasse a possedere le stesse competenze del medico", dando la sensazione che gli interessi delle parti siano contrapposti.

A creare questi frequenti corto-circuiti relazionali sono anche i continui disallineamenti emotivi, che risultano assai complicati da gestire persino da professionisti molto esperti e temprati.

Nelle fasi di stress, di paura o di ansia, il cervello istintivo del Cliente prende le redini e vuole guidare, facendosi sordo agli eventuali richiami al buon senso professati dal Consulente.

Quello che appare come un disallineamento tra i due soggetti della relazione professionale è prima di tutto un disallineamento interno del Cliente, che si consuma in modo inconsapevole ma che può generare in quest'ultimo perduranti stati di frustrazione o di avversione.

Una possibile grande sfida per i Consulenti, finalizzata a limitare queste distorsioni, è quella di attingere a "campi paralleli o trasversali", ricorrendo a strumenti, conoscenze e approcci che possano rendere, se non più agevole, certamente meno tortuoso il percorso da compiere con i Clienti. Alcune nozioni relative alla negoziazione, quanto la comprensione dei diversi livelli della persuasione e del loro impatto sugli individui, possono rivelarsi utili anche ai tanti Consulenti già in possesso di corposi bagagli di conoscenza e di comprovata *expertise*.

Lo scopo dell'intervento è quello di:

- esporre gli aspetti più rilevanti della negoziazione, intesa come situazione in cui due parti devono operare insieme, partendo da posizioni (apparentemente) diverse;
- analizzarne gli ingredienti più rilevanti, al fine di fornire al Consulente un tool suppletivo rispetto al suo tradizionale know-how tecnico e relazionale;
- Illustrare, da un lato, quali sono e cosa rappresentano i **"livelli di persuasione"** e, dall'altro, il significato concreto dell'**azione persuasiva**.



CONTENUTI

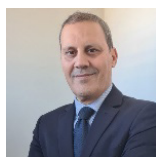
- Le tipologie di negoziazione: inquadramento nell'ambito della consulenza finanziaria
- Perché la consulenza finanziaria è un'attività negoziale
- I livelli della persuasione
- Come agisce la comunicazione persuasiva



Giovedì 11 aprile 2024, dalle ore **09.00** alle ore **11.00**
Sala Space 4



RELATORE DELLA CONFERENZA



Dr
COSIMO SCARAFILE

Laurea in Lingue e Letterature Straniere presso l'Università degli Studi di Firenze e Master in Finanza, Amministrazione e Controllo. Consulente e docente senior in ambito patrimoniale ed esperto di Finanza Comportamentale, con esperienza consolidata in attività di affiancamento e coaching per consulenti finanziari private e corporate.

Elabora soluzioni rivolte a privati, imprese, nuclei familiari, finalizzate a definire strategie di protezione della ricchezza.